



BGE ISMER



MALLETTE DU DIRIGEANT 2018

Création – reprise – développement des TPE

Sensibilisation, détection et valorisation des initiatives, par la mise en œuvre d'actions sur-mesure individualisées répondant à des besoins identifiés :

METIER

Détecter - Faire émerger les idées

- Susciter encourager les vocations
- Aider à la transformation d'idées en projet
- Aider à trouver l'idée adaptée à chacun
- Identifier des pistes de création d'activité en lien avec les motivations et les attentes du créateur

Informier-Orienter

- Aider le porteur de projet à comprendre la réalité d'une création-reprise d'entreprise
- Valider la cohérence porteur/projet : solidité de la motivation, évaluation du potentiel personnel, bilan de compétences...

OFFRE

Emergence d'idées de création

Personnes sans idées ou avec trop d'idées

Objectif : trouver une ou plusieurs idées à tester

Contenu : évaluation des compétences, séances de créativité, analyse économique d'activités
Méthode Moraine et Balise

Sensibilisation à la création d'activité

Personnes s'intéressant à la création et ayant des **interrogations**

Objectif : obtenir des réponses aux premières interrogations sur la création

Contenu : présentation collective des étapes de la création d'entreprise et des partenaires suivie d'un entretien individuel

OUTILS

- BALISE
- CARTE MAINS
- JE DECOUVRE – J'ENTREPRENDS

Accompagner, conseillers et former par la mise en œuvre d’actions sur-mesure individualisées répondant à des besoins identifiés :

METIER

| | | |
|--|--|--|
| <p>Structurer Accompagner</p> | <p>Financer</p> | <p>Donner les moyens de croître et créer des emplois <i>Pérenniser et développer</i></p> |
| <p>Conseiller le porteur de projet, expertiser les projets</p> <ul style="list-style-type: none"> Accompagner à l’étude de viabilité: étude de marché, plan d’affaires, stratégie commerciale.... Former le créateur au métier d’entrepreneur : Guider le porteur de projet dans la projection de sa future entreprise | <p>Mobiliser la liste de financement</p> <p>Aider les créateurs d’entreprises à trouver les fonds nécessaires à la réalisation de leur projet</p> <ul style="list-style-type: none"> Ingénierie financière Orientation recherche de financement Intermédiation bancaire | <p>Aider les entrepreneurs à pérenniser leur structure :</p> <ul style="list-style-type: none"> développement commercial, organisation administrative tableaux de bords, formations à la gestion, communication... |

OFFRE

| | | | | |
|--|--|-----------------------------------|---|--|
| <p>Accompagnement Ante création</p> | <p>Formation à la création-reprise d’entreprises</p> | | <p>Accompagnement post-crédation</p> | |
| <p>Personnes désirant étudier les étapes de son projet</p> | <p>Ateliers d’aide à la démarche commerciale</p> | <p>Ateliers pour entreprendre</p> | <p>Personnes désirant étudier, mettre en œuvre les étapes de leur projet et échanger</p> | <p>Personnes voulant gagner en autonomie de gestion et se développer</p> |
| <p>Objectif : établir un diagnostic court ou plus approfondi pour analyser la viabilité du projet</p> <p>Contenu : élaboration d’un plan d’affaires incluant un volet commercial, un volet juridique, un volet financier</p> | <p>Personnes ayant besoin d’outils et d’échanges constructifs</p> <p>Ateliers commerciaux Objectif : Etre plus à l’aise en situation commerciale Contenu : outils, simulations</p> <p>Ateliers pour entreprendre Objectif : acquérir des outils pour avancer dans son projet de création Contenu : outils, exercices</p> | | <p>Objectif : concrétiser les étapes d’une création ou reprise d’entreprise Connaître, rencontrer les partenaires institutionnels</p> <p>Contenu : évaluation du potentiel entrepreneurial, formation collective, accompagnement individuel à la finalisation des projets</p> | <p>Objectif : appuyer le chef d’entreprise dans le démarrage de son activité</p> <p>Contenu : mise en place de structures administratives, renfort des obligations comptables, mise en place de tableaux de bord, aide au développement commercial</p> |

OUTILS

- MAEL
- BGE PRO
- BGE CLUB

BGE ISMER : un bouquet de programmes

BGE a développé un ensemble de programmes qui répondent aux besoins des porteurs de projet et chefs d'entreprise, ces programmes :

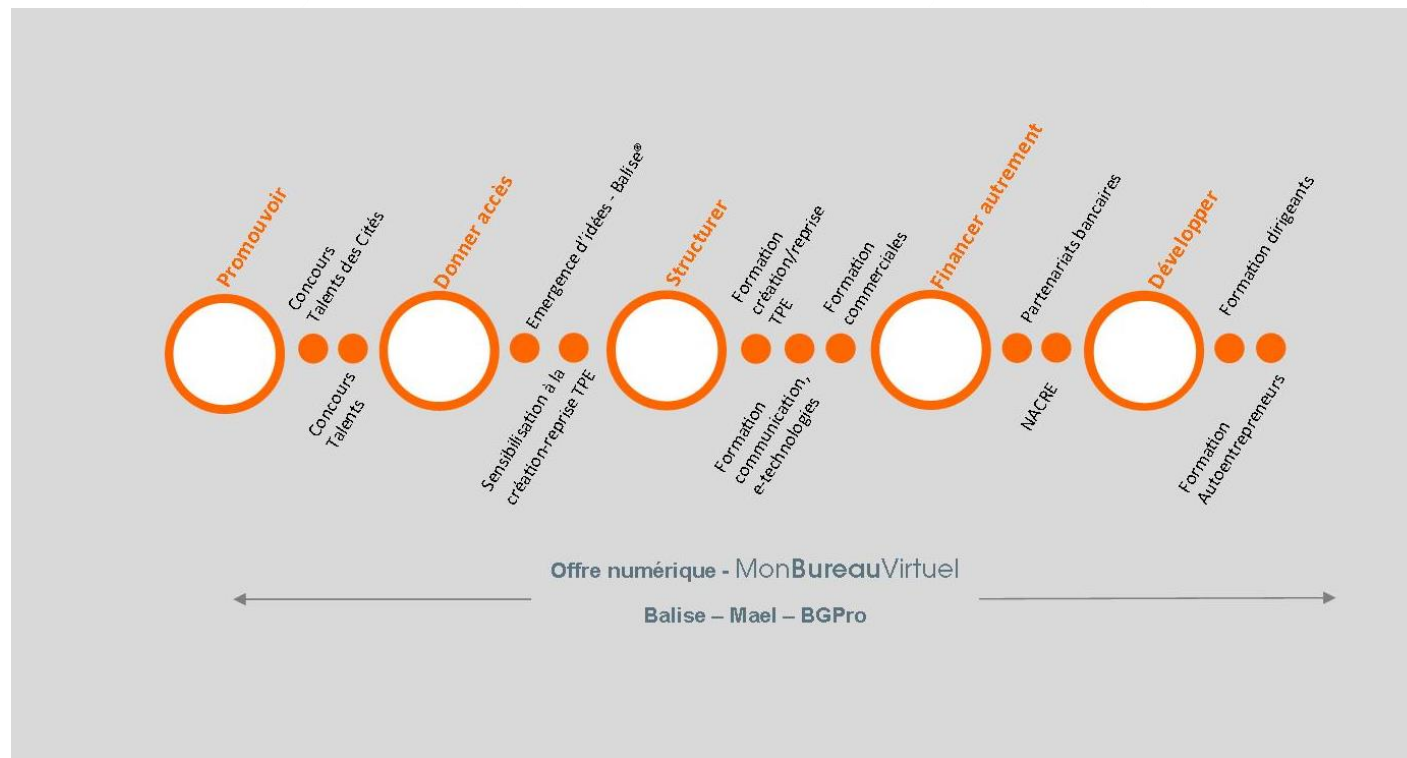
Etre présent, dans la durée
Donner accès à l'information et aux **dispositifs existants**
investir en amont



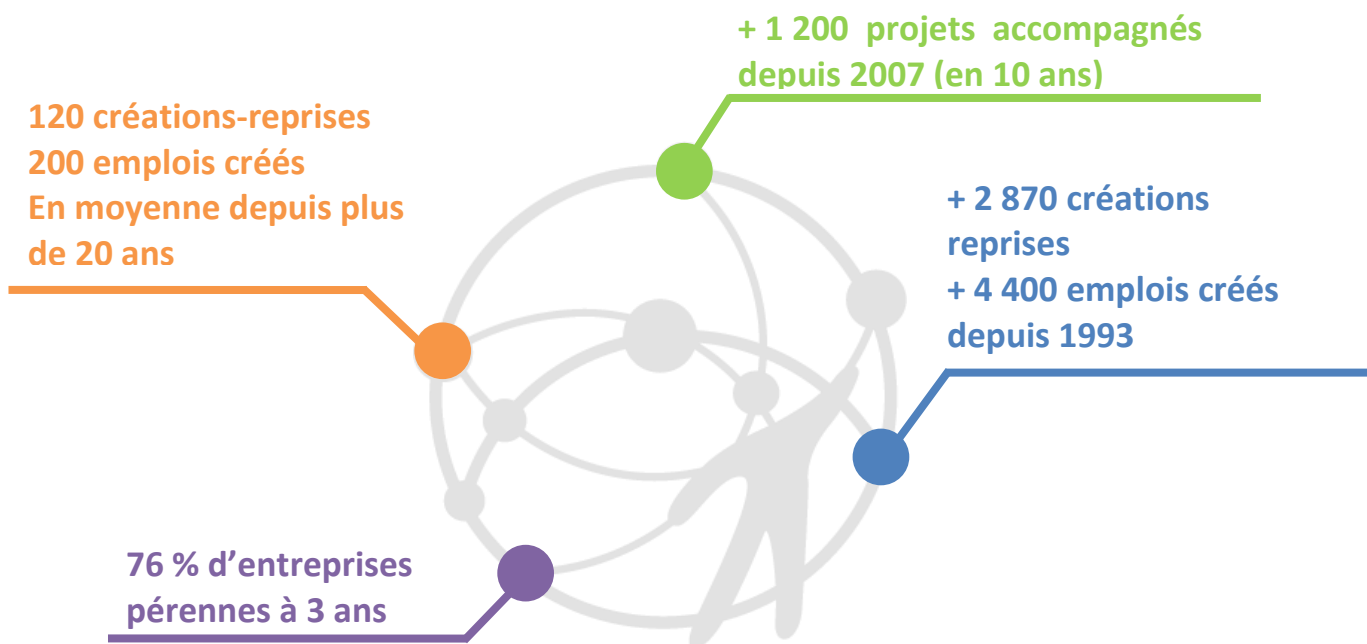
Savoir former et mobiliser
des outils et des méthodes
spécifiques aux besoins des
publics



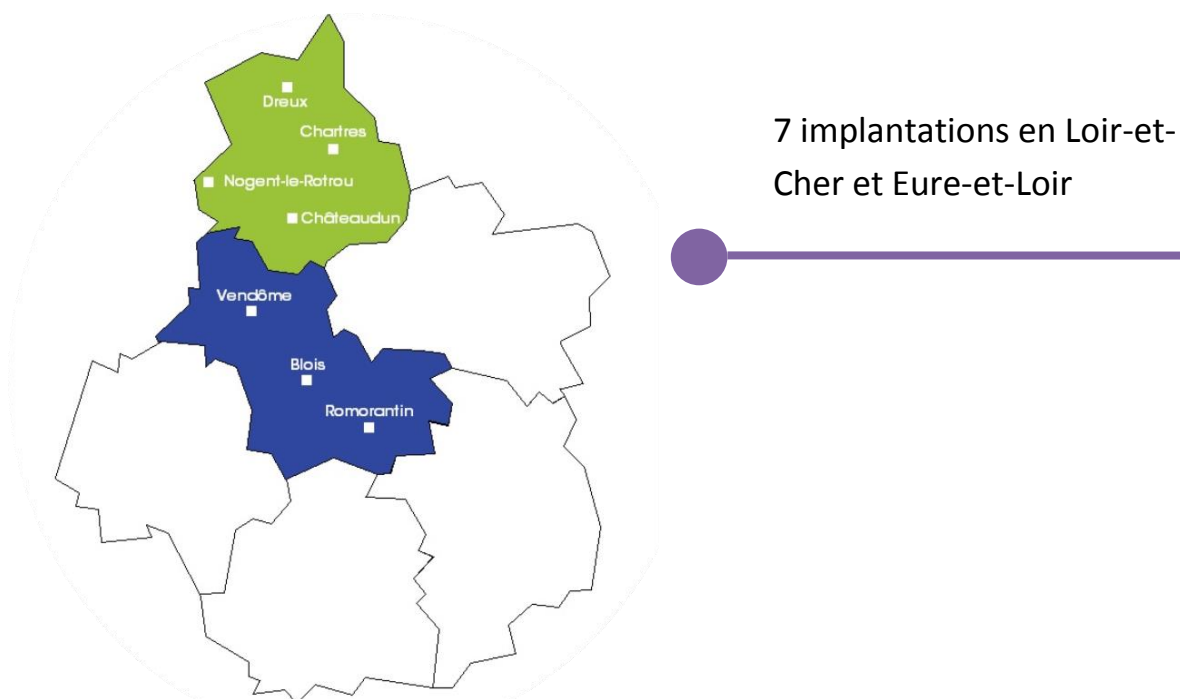
Mettre en réseau les entrepreneurs
Mobiliser un écosystème autour des
entrepreneurs



BGE ISMER en chiffres



BGE ISMER une proximité assurée



BGE ISMER une équipe expérimentée

Une équipe de chargés de mission-formateurs : experts de la création-reprise et du développement d'entreprise.

Qualifiée

Conformément à la **charte qualité et au référentiel métier des BGE**, tous les chargés de mission recrutés ont un niveau de qualification supérieure (Bac +2 à Bac +5)

Une équipe pluridisciplinaire réunissant les différentes expertises nécessaires à l'atteinte des objectifs.

Expérimentée

Des consultants-formateurs qui disposent :

- **d'une expérience significative** de l'accompagnement, de la formation et du conseil aux de porteurs de projet et entrepreneurs - des techniques d'entretien en face à face, animation de formations
- **d'une bonne** connaissance du public auquel s'adresse BGE - de l'environnement socio-économique du territoire sur lequel ils sont implantés : **ils sont en mesure d'aider les entrepreneurs en prenant en compte la réalité du territoire et pour faciliter leur mise en réseau**
- **d'une forte culture** de la TPE et adoptent une démarche pragmatique adaptée aux préoccupations des nouveaux dirigeants

Objectifs généraux de la prestation

L'AGEFICE dans son rôle d'information, de conseils de proximité, de représentation, d'anticipation et d'adaptation des besoins des chefs d'entreprise en matière de formation a souhaité, aux vues des premiers résultats, poursuivre en 2016 l'action initiée en 2014 et intitulée « Mallette du dirigeant ». **C'est dans ce cadre que s'inscrit la présente proposition.**

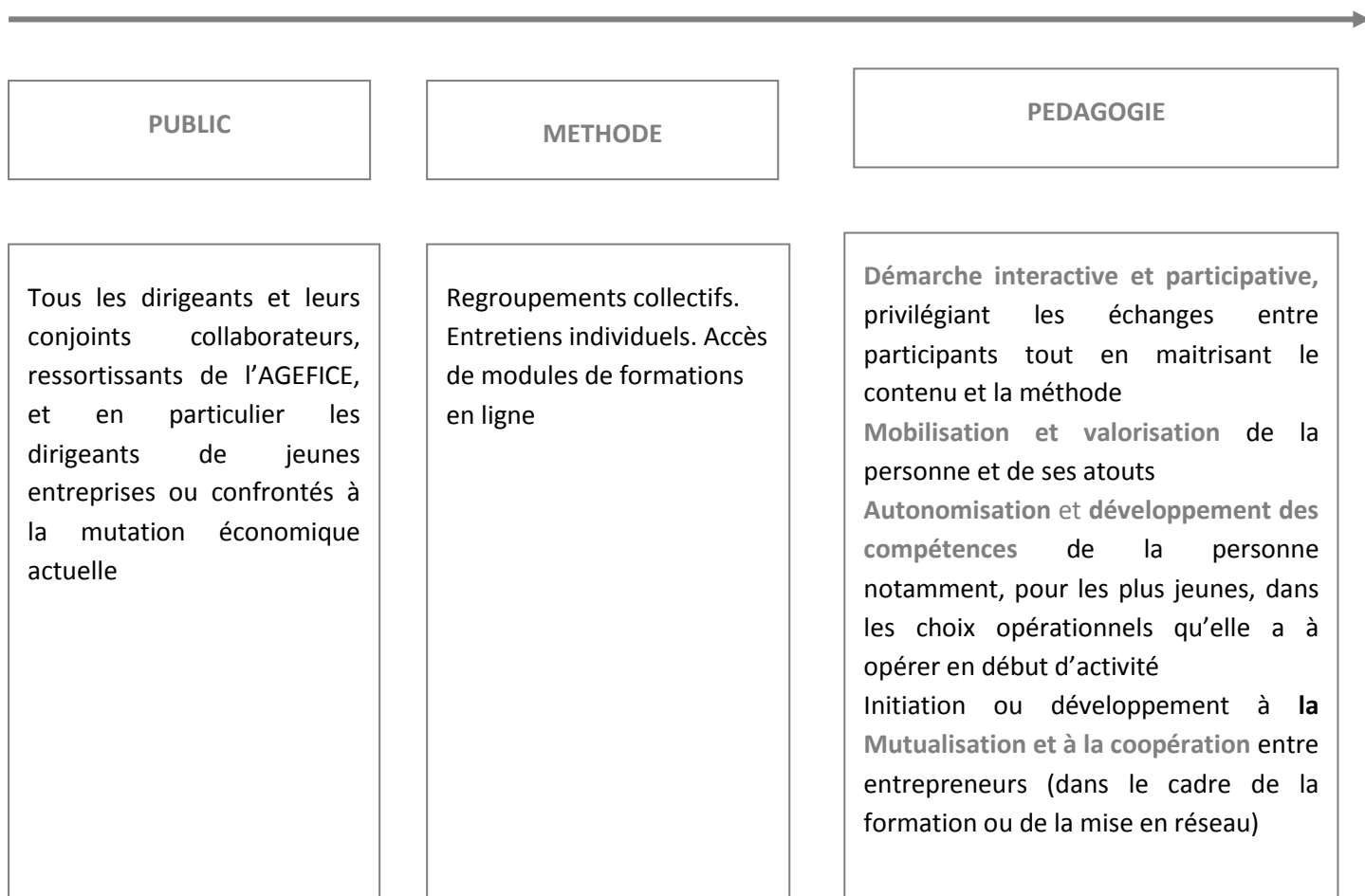
OBJECTIFS

Proposer une « Mallette du Dirigeant » sous la forme de kits de formations pré-packagés, déclinés sur des thèmes :

- Comptabilité-Analyse financière-Interprétation de tableaux de bord
- Nouvelles technologies et compétences numériques
- Marketing et communication
- Ressources humaines et management.

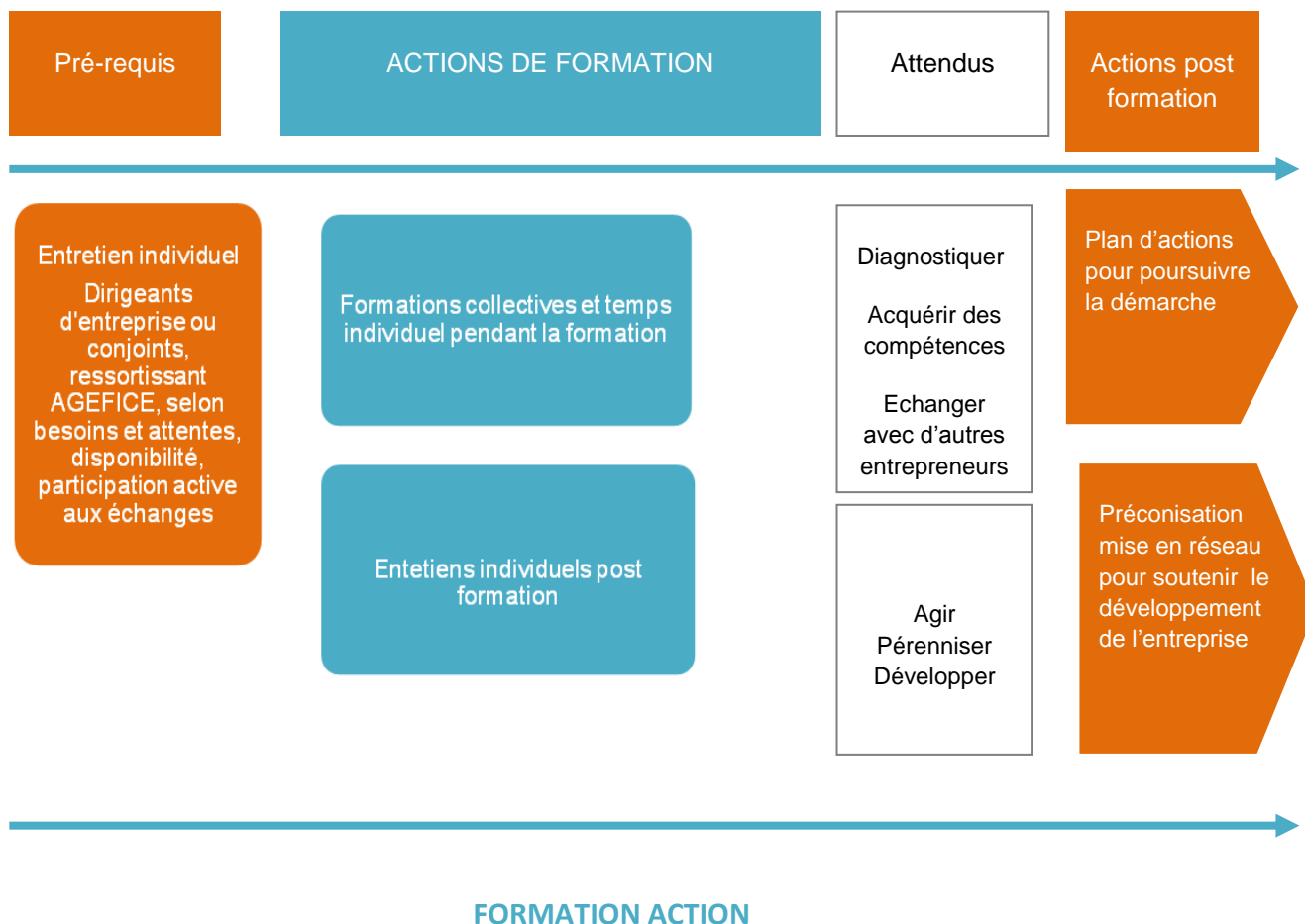
PRINCIPE

Permettre aux dirigeants d'entreprise ou leurs conjoints de bénéficier d'un temps de **formation active et opérationnelle, d'échanges** et de **mise en réseau** avec d'autres entrepreneurs, d'un **accompagnement individuel** par un conseil spécialisé



Déroulement de la prestation

- **Phase de positionnement** accueil individuel permettant d'identifier les besoins et les attentes de chacun des stagiaires et de valider les pré-requis (disponibilité, partage d'information avec d'autres dirigeants...)
- **Regroupement collectif** 1 à 2 jours par semaine au maximum
- **Des rendez-vous individuels** tout au long du parcours de formation en fonction des besoins de l'entrepreneur + 1 rendez-vous individuel post-formation dans les 3 mois qui suivent le stage
- **Bilan, évaluation des acquis et plan d'actions**
- **Observatoire et enquête qualité** A l'issue de la formation BGE réalisera une enquête à 6 mois, 1 an et 3 ans sur le devenir de la personne et de son entreprise (pérennité et /ou développement de l'entreprise)



1

FINALITES DE LA FORMATION

Donner les moyens au créateur d'entreprise de :

- Maîtriser l'organisation, le pilotage et la stratégie de son entreprise
- Développer ses compétences entrepreneuriales en termes de savoir, savoir-faire, savoir-être et savoir agir

OBJECTIFS OPERATIONNELS

Développer ses compétences et les appliquer dans le cadre de son activité pour développer, pérenniser son entreprise :

- Savoir lire et analyser son bilan, gérer sa trésorerie et mettre en place des tableaux de bord spécifiquement conçus pour l'entreprise en fonction de son activité et de sa taille
- Appliquer les compétences acquises dans le cadre de sa stratégie commerciale (site internet, e-commerce, référencement, e-réputation, réseaux sociaux...)
- Mettre en place une communication adaptée afin de conforter son positionnement, se développer sur le marché

2

PUBLIC ET PRE-REQUIS

- Dirigeant d'entreprise ou son conjoint collaborateur
- Ressortissant de l'AGEFICE
- Ayant analysé ses besoins et ses attentes lors d'un entretien individuel
- Disponible sur les jours de formation
- Acceptant de participer activement à la formation et aux échanges entre entrepreneurs
- Ayant un comportement social adéquat (respect dans les échanges...)

Chaque stagiaire sera reçu en entretien individuel afin d'identifier ses besoins, ses attentes et de valider les pré-requis

3

ARCHITECTURE METHODOLOGIQUE

DEMARRAGE

La formation s'engage sur un exercice « interactif » de présentation de chaque entreprise : chaque participant est invité à se présenter (ce que je suis), à présenter son entreprise (ce que je fais) et ce qui le caractérise (ce qui me différencie).

DEROULEMENT

Puis elle s'articule autour de :

5 thèmes principaux :

- La comptabilité et la gestion
- Les nouvelles technologies et leurs applications dans le domaine commercial
- Le marketing / communication
- Les ressources humaines, protection sociale
- Le développement durable et RSE

Agrémentés par :

- Des mises en situation individualisée
- Des entretiens individuels à la demande
- Un accès aux outils en ligne pour travailler entre les sessions présentiels
- 1 entretien individuel post formation

Temps réservé par le formateur pour des rendez-vous individuels afin de traiter les problématiques personnelles des participants

- d'appliquer la formation au projet du stagiaire
- de fournir des informations spécifiques (sites internet spécialisés, sources documentaires...)
- d'orienter vers d'autres partenaires
- Espace documentaire : mise à disposition d'ouvrages, de supports de presse et de sites internet spécialisés en création et reprise d'entreprise
- Salle de formation équipée en vidéoprojecteur et internet
- Autres salles de travail pour les travaux en petits groupes
- Sur demande, mise à disposition d'un bureau équipé pour les travaux personnels et/ou d'un ordinateur portable pendant les jours de formation

- Séances de Grand Groupe avec apport en vidéo projection et d'animation, jeux de rôle, brainstorming
- Séances de Petit Groupe: application et mises en pratique, simulation ou projets du groupe
- Interventions d'experts (banquiers, experts comptables...)
- Recherches sur internet
- Entretiens individuels pendant la formation

Complétée pendant ou après la formation par :

- Des entretiens individuels post-formation

1 suivi individualisé

Objectifs :

Evaluer les démarches réalisées depuis la fin de la formation

Vérifier l'appropriation des différentes notions acquises en formation

Actualiser le plan d'action

Mettre en relation et en réseau en fonction des besoins

Contenu :

- Analyse critique du plan d'action réalisé en fin de formation
- Repérage des écarts et des freins à sa réalisation
- Actualisation du plan d'action
- Organisation des démarches à réaliser

Méthode pédagogique :

- Rendez-vous individuel avec le conseiller BGE référent et si nécessaire dans l'entreprise ou les locaux BGE de proximité

Supports pédagogiques :

- Plan d'action réalisé par le stagiaire en fin de formation
- Check list des actions à mener et des partenaires à rencontrer
- L'accès par internet

OUTILS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Livret stagiaire
- Plan d'affaires nouvelle génération
- Grille de positionnement de l'entreprise
- Apports en vidéo projection et supports audiovisuels
- Logiciels comptables et jeux de trésorerie
- Dossiers-guide thématiques à chaque étape de la formation
- Supports techniques : exemple de bilans, de tableaux de bords, de tableau de trésorerie
- Accès en ligne pour les modules E-learning

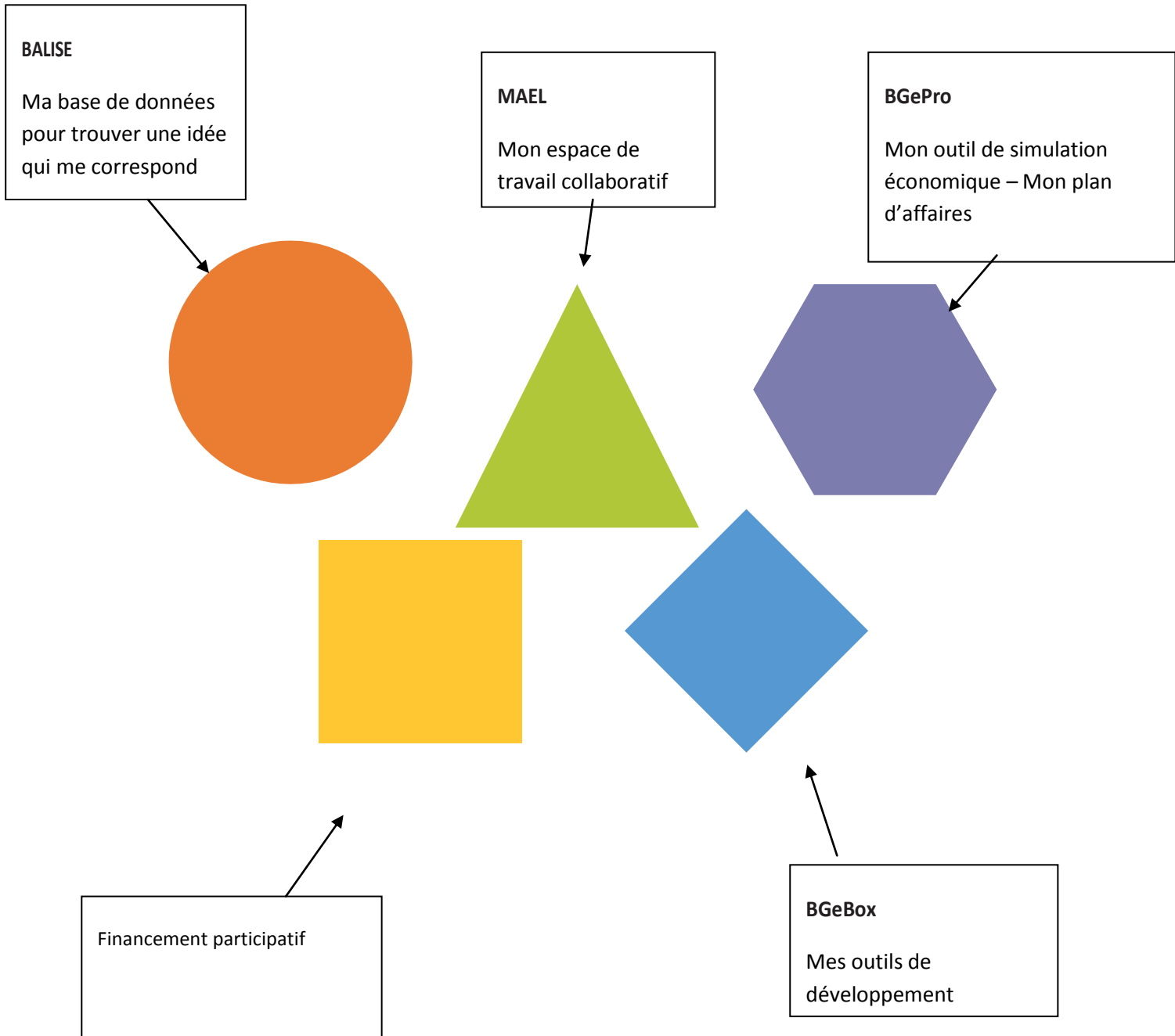
EVALUATION

Elle se décline en 4 temps :

- Bilan de fin de formation
- Entretiens individuels post formation
- Enquête de 6 à 12 mois après la formation
- Enquête sur la pérennité à 3 ans

Une attestation de compétence est fournie en fin de formation

NOS PRINCIPAUX OUTILS



Des outils spécifiques au réseau BGE seront mis à disposition des entrepreneurs diagnostiqués :

Au-delà des **ressources méthodologiques et pédagogiques spécialisées**, l'**environnement entrepreneurial** dans lequel BGE ISMER va plonger le bénéficiaire constitue une ressource majeure.



Plus de **18 000 entreprises** sont créées chaque année par BGE, dont plus de **150 par BGE ISMER** :

- Ce sont autant d'histoires entrepreneuriales avec lesquelles nous alimentons des outils comme **BALISE**, et autour desquelles nous développons des témoignages et/ou supports à vocation pédagogique...
- C'est un **réservoir de contacts** que le conseiller référent exploite pour organiser des rencontres d'entrepreneurs, pour réaliser la **mise en réseau** pour un bénéficiaire
- C'est un moyen d'amener des contacts aux bénéficiaires qui ont besoin de réseau.
- C'est enfin un **espace de dialogue inédit avec les TPE** du territoire permettant de disposer de données sur des secteurs d'activité, secteurs en tension, opportunités de marché...



*Balise, un dispositif d'appui à l'orientation situé en amont des dispositifs :
de formation,
de découverte des métiers,
d'orientation professionnelle,
d'accompagnement à la création d'entreprise.*



Balise s'adresse à :

- Toute personne intéressée par un changement professionnel et/ou personnel ;
- Qui s'interroge sur son orientation et/ou sur la création d'entreprise, et qui souhaite :
 - Définir, préciser et enrichir une idée, un projet ;
 - Découvrir de nouvelles pistes d'orientation professionnelle.

Sur les territoires, Balise permet de :

- Valoriser les initiatives individuelles et collectives.
- Eveiller l'intérêt pour la création d'entreprise.
- Stimuler la créativité et la prise d'initiative.
- Révéler de nouveaux projets et entrepreneurs.

Balise, c'est :

→ Une approche spécifique

• Le travail sur l'humain.

La création d'entreprise est considérée comme un projet de vie. C'est à partir de ses envies et de ses motivations que chacun va pouvoir construire de façon autonome son projet.

• La pédagogie de l'exemple.

Elle s'appuie sur le principe de l'observation et de l'analyse du parcours d'autres entrepreneurs pour donner des idées, orienter, questionner, stimuler, rassurer...

→ Un ensemble d'outils

• Une base de données

Une base de données de plus de 1 300 fiches avec actualisation :
900 fiches exemples de parcours d'entrepreneurs.

400 fiches présentant des structures et dispositifs d'appui à la création.

41 présentations détaillées de la création dans certains domaines d'activité.

40 vidéos de parcours d'entrepreneurs.

• Des ateliers de sensibilisation et de créativité : « J'ai envie de créer »,

« Cartes en main », « J'aurais voulu être », « C'est tout à fait moi »...

Des animations ludiques et, des jeux de créativité pour :

- travailler sur les motivations et la recherche d'idée,
- valider l'adéquation personnalité/projet.



02.54.73.68.68

info@ismr.fr

BGE ISMER - 82 Indusburg Chazelles - 41100 Vivonne
Code APE 8559A - SIRET 29304952000441 - Agréé organisme de formation 24410032741
Association loi 1901

- **Mon accompagnement en ligne « MAEL »** : après attribution d'un code, l'entrepreneur a accès à de nombreuses informations et formations en ligne. Page d'accueil de MAEL :

MAEL

Ambroise A

Accueil | Mon dossier | Prendre rendez-vous | e-learning | Boîte à outils | Annonces | Le BG e-Club | Je déclare ma création | La reprise, pourquoi pas moi ?

Aujourd'hui, vendredi 11 avril 2014

BGE
Réseau national
d'appui aux entrepreneurs

MAEL est une application conçue par BGE Hauts de France avec le soutien de la Région Nord Pas de Calais et du FEDER

Mentions légales | Contactez-nous

bge.asso.fr

twitter facebook

- **BGE CLUB** : plate-forme en ligne qui vise à favoriser les échanges et la mise en réseau des chefs d'entreprise, à professionnaliser le chef d'entreprise, à encourager à l'utilisation des Technologies de l'Information et de la Communication, et à simplifier le quotidien du chef d'entreprise. L'objectif transversal consiste en l'amélioration de la performance, de la pérennité et du développement des entreprises, et ce dans une dimension de développement durable. Page d'accueil de BGE CLUB :

Accueil | Annuaire | Forums | Tchats experts | Conseils | Formations | E-learning | Boite à outils | Services Plus | Annonces

Aujourd'hui, 18 04 2014

| Échanger | Se former, obtenir des conseils | Les services |
|---|--|--|
| Rencontrer d'autres créateurs | S'outiller ou développer son entreprise | Vous simplifier la vie |
| <ul style="list-style-type: none"> > L'annuaire > Les forums > Les tchats experts | <ul style="list-style-type: none"> > Formations en groupe (en présentiel) > Conseils personnalisés > Les modules de E-learning > La boîte à outils | <ul style="list-style-type: none"> > Les services du club > Les petites annonces |

BGE ISMER est outillé pour la réalisation de **bilans de compétences entrepreneuriales** et peut donc transférer une part de son expertise et de ses outils sur ce volet et faire preuve d'une forte agilité dans les solutions proposées aux bénéficiaires dans le cadre de la Mallette du dirigeant, selon leur situation et les besoins d'exploration en découlant. BGE ISMER travaille sur les compétences depuis de nombreuses années dans le cadre de ses activités de formation.

Par ailleurs :

BGE ISMER est abonné au site de l'Agence France Entrepreneurs (AFE) : mise à disposition pour le bénéficiaire de fiches professionnelles détaillées concernant le marché, les réglementations, les conditions d'exercice, etc.

ODIL (Partenariat INSEE) : outil d'aide au diagnostic du marché permettant de caractériser, sur une zone géographique, les établissements actuels du secteur de l'activité économique et la clientèle potentielle (outil disponible en ligne).

Liste des compétences mobilisables : liste de ressources expertes en réponse à des besoins spécifiques éventuels.

Sites de référence : AFE, INSEE, Pilote 41, guichet-entreprises (règlementations), je-suis-entrepreneur (fiches professionnelles), URSSAF, RSI, etc.

Fiches d'information sur les outils financiers mobilisables par le porteur de projet (aides, subventions, garanties, bourses, fondation) à l'échelle territoriale, locale, départementale, régionale...

Ingénierie financière : développement de partenariats bancaires et conseil en matière de mobilisation de financement, convention de partenariat avec association de microcrédit « parcours confiance », membre de l'association « La Cagnotte de Loir-et-Cher ».

Conventions cadre avec les réseaux bancaires et BPI : organisation des partenariats et des conditions d'accès facilités aux prêts avec la Caisse d'Epargne, le Crédit Coopératif, la Banque Populaire, HSBC, Société Générale.

L'expérience acquise et les outils utilisés quotidiennement par les chargés de mission BGE ISMER dans le cadre de leurs différentes interventions auprès d'entrepreneurs après création et notamment des suivis NACRE (Nouvel Accompagnement du Créateur Repreneur d'Entreprise – phase 3 d'accompagnement post-crédation), et des accompagnements des entrepreneurs à l'essai en couveuse Mature Entreprise, seront déterminants pour la pertinence de chacune des prestations réalisées.